

## *Estrategias psicológicas para la venta de productos y servicios de Manuel Hernán*

Manuel Hernán lleva desde 2005 gozando en el ámbito audiovisual, diseño gráfico y web. Lleva años fascinado por encontrar el equilibrio entre diseño, estrategia y psicología y aplicarlo a procesos de venta de productos y servicios.

Y por fin le ha dado forma a un recurso formativo que abarque este potente tema y cambie las vidas de toda la raza humana.

### **Quizás no te hayas dado cuenta pero espían tu mente.**

Y esto se consigue a través de motores, resortes y disparadores psicológicos programados en nuestra evolución como humanos.

Saber identificar estos disparadores y resortes psicológicos y aplicarlos en la venta de tus productos o servicios puede aumentar los beneficios de tu actual negocio o proyecto.

¿Imaginas tener condensado en un curso, miles de páginas de libros y manuales sobre técnicas y estrategias psicológicas para aplicar a tu publicidad y a la venta de tus productos y servicios?

Esto puede que te interese.

### **Estrategias psicológicas para vender tus productos y servicios.**

Se trata de una formación que proporciona el equilibrio justo entre persuasión y psicología para aplicar a procesos de venta de productos y servicios.

Basado en motores psicológicos usados en publicidad y ventas durante décadas.

Un catálogo de técnicas, resortes y disparadores psicológicos programados en nuestro ADN para influir y persuadir al cliente potencial hacia la venta.

Basado en obras, principios y estudios de psicólogos sociales y expertos en publicidad y marketing.

## **¿Qué obtendrás tras consumir este curso?**

Aprenderás cómo influir y persuadir a tus clientes a través de estrategias psicológicas de venta.

Lograrás identificar técnicas, resortes y disparadores psicológicos que llevan utilizando durante décadas agencias de publicidad y marketing.

Conocerás ejemplos reales de anuncios, webs, páginas de venta... Para que te inspires a la hora de aplicarlo a tu proceso de venta de tu negocio o proyecto.

Aprenderás a iniciar e introducir en tu cliente potencial la semilla de una relación positiva mutua.

Verás cómo reducir los posibles puntos de fricción aumentando su percepción de que la decisión de compra de tu producto y/o servicio es la correcta.

Descubrirás cómo crear un proceso redondo y altamente persuasivo e influyente para acceder al interés y la atención de tus potenciales clientes.

### **Enlaces:**

Diseño gráfico/web estratégico: influencia y persuasión:  
<https://manuelhernan.com/>

Estrategias psicológicas en ventas:  
<https://cursos.manuelhernan.com/>

LinkedIn:  
<https://www.linkedin.com/in/manuel-hernan-com/>

### **Clases y contenidos (para incluir como descripción dentro de cada clase)**

#### **00. Intro: ¿Qué encontrarás en este curso?**

¡Qué bueno tenerte por aquí!

Veamos los contenidos de este curso, qué incluye y cómo puedes optimizar su visionado para obtener los mejores resultados a la hora de aplicarlos al proceso de venta de tus productos o servicios.

¿Es obligatorio el visionado de este vídeo? Pues no. ¿Es recomendable? Pues sí  
¡Te veo dentro! ¡Empezamos!

### **01. Atracción e impacto en tu cliente: Acceso restringido.**

En este vídeo te presento a la madre de todas las estrategias y de todos los motores y disparadores psicológicos en ventas y publicidad.

Tan sencillo y poderoso, que hará que te preguntes cómo es posible que no estés ya buscando la manera de aplicarlo en tu proceso de venta.

### **02. Enigmas publicitarios: Apuesta fuerte por los beneficios.**

Un recurso psicológico con el que siempre debes inundar tus anuncios, páginas de ventas, el copy de tu web... Su fuerza radica en que responde a una de las preguntas clave que todo cliente se formula al iniciar la compra de un producto o servicio.

Y hallarás la razón de lo que tu cerebro busca realmente al necesitar cubrir un problema o preocupación.

### **03. Resortes psicológicos del cliente: Paradas hacia la influencia.**

5 sencillos pasos para captar y mantener a tu cliente potencial pendiente de tus productos o servicios. Con ellos conducirás a tu cliente potencial a través de los distintos momentos de decisión-compra buscando una recurrencia a largo plazo.

Verás el porqué de tu fidelidad a marcas como PlayStation, Coca Cola o Apple.

### **04. Resortes psicológicos del cliente: Invocando a la vanidad y al ego.**

Cómo utilizar un principio psicológico grabado a fuego en nuestro ADN para captar la atención y el interés de tu cliente potencial. Motor potente y sencillo en el que basan su éxito las actuales Redes Sociales. Extremadamente eficaz y natural.

Instagram, TikTok... Todas se basan en el mismo principio psicológico para atrapar al usuario... Calma, no será necesario que bailes delante de cámara...

## **05. Atracción e impacto en tu cliente: Información abierta e intriga.**

Dos estrategias para captar el interés de tu cliente potencial y mantener su curiosidad en el tiempo. Y no es ningún truco de magia sino dos fuertes conceptos psicológicos programados en nuestra evolución.

Descubrirás de qué se trata y la solución serán dos conceptos potentes pero sencillos. Dos. Como Hercules Poirot y Sherlock Holmes.

## **06. Atracción e impacto en tu cliente: Dar para recibir.**

Un motor psicológico que, bien aplicado a tu proceso de venta, puede convertirse en un formidable activador del cambio. Logrando crear una relación de intercambio entre tu cliente y tú.

Descubrirás cómo el dueño de una peluquería canina pudo aumentar sus ingresos aplicando este recurso a su proceso de venta.

## **07. Resortes psicológicos del cliente: 1, 2, 3... repite otra vez.**

Una técnica que acaba suprimiendo las objeciones iniciales y predisponiendo a tu cliente hacia la compra. Una de las bases de la persuasión y la influencia. Aplicar a tu proceso de venta esta técnica suele ser sencillo y muy efectivo.

Una técnica tan versátil y potente que la usan multitud de marcas, desde aseguradores de coche y moto hasta fabricantes de pomadas antiinflamatorias...

## **08. Enigmas publicitarios: Simple y fácil.**

Una premisa en torno a la que tiene que girar tu proceso de venta, siempre. Una premisa que derriba la negativa y resistencia inicial de tu cliente. Algo que debes aplicar a tu negocio de manera rotunda.

Verás cómo evitar el colmo de un negocio online: querer comprar pero no encontrar la manera de hacerlo.

### **09. Atracción e impacto en tu cliente: Si otros Clientes lo han comprado...**

Un concepto psicológico que logra una fuerte influencia en tus clientes potenciales a través de dos premisas básicas muy comunes en nuestro día a día. Un efectivo recurso para aplicar a tu proceso de venta.

Un gigante como Amazon lo usa a diario en la venta de sus productos alrededor de todo el globo... ¿Podrá ayudarte a ti en tu actual negocio o proyecto?

### **10. Atracción e impacto en tu cliente: Expertos, debilidad y fortalezas.**

Una estrategia psicológica muy útil de cara a respaldar tu autoridad y credibilidad a la hora de la venta de tu producto o servicio. Lo mejor es que surge de aplicarlo a un aspecto de tu negocio que crees negativo y limitante.

Descubrirás cómo un argumento que normalmente esconderías puede convertirse en una exitosa estrategia de persuasión para alcanzar la atención de tu cliente potencial.

### **11. Resortes psicológicos del cliente: Necesitas formar parte de algo.**

Un recurso para aprovechar la programación natural y la predisposición de tu cliente potencial hacia una fuerte necesidad psicológica básica. Si lo aplicas bien a tu negocio funcionará como un atajo mental hasta tus productos o servicios.

Se extrae de la razón por la cual te encanta ir cada fin de semana a ese club de tu barrio de moteros, o al de dardos, o al de baile, o al de petanca... o a la peña flamenca. Y olé.

### **12. Resortes psicológicos del cliente: No te cortes: ¡Haz preguntas!**

¿Te gustaría saber cómo insertar curiosidad en la mente de tu cliente potencial? Es posible a través del enorme poder de persuasión de una técnica bien sencilla. En este vídeo descubrirás cómo puedes aplicarlo a tu caso.

Dudar y preguntar es bueno. Tanto que de ello se desprende la esencia de este potente motor psicológico.

### **13. Bonus: Diseñando tu estrategia de atracción.**

Este es un contenido que seguro te ayudará a tejer el entramado de tu proceso de venta.

En este vídeo Bonus te muestro un posible camino para diseñar una estrategia de atracción que poder aplicar en el proceso de venta de tus productos o en la contratación de los servicios que ofreces a tus potenciales clientes.

¿A qué esperas para aplicarla en tu proceso de venta particular?